

CANALES

Nuestros puntos de distribución serán enfocados con suma importancia en:

- Gasolineras
- Entrada a aparcamientos
- Empresas relacionadas con el mantenimiento de vehículos
- Empresas relacionadas con la venta de accesorios
- Puntos de carga para coches eléctricos
- Talleres de automóviles

Ya que nuestro proyecto se adentra hacia lo ecológico orientado a los vehículos, los puntos de venta serán aquellos lugares en donde coches, motos, etc.... estén presentes con frecuencia.

De esta manera EcoBag puede llegar de manera más fácil a los diferentes consumidores de los distintos tipos de vehículos a motor.

Las fases de venta se podrían diferenciar en:

- **Percepción:** En un principio, nuestro producto se tendría que ofrecer a los posibles consumidores mediante alguna muestra gratuita en puntos geográficos con bastante afluencia de personas; pero teniendo en cuenta que los consumidores potenciales estarán en los puntos antes descritos (Gasolineras, talleres, aparcamientos...)
- **Evaluación:** Se hará un estudio de mercado ofreciendo a un grupo de personas nuestro producto. De esta manera sabremos nuestras ventajas y algunos consejos para poder añadir a nuestro producto, si el público estará dispuesto a pagar el coste, si está satisfecho con lo que ofrecemos...
- **Compra:** Hemos decidido que la venta de nuestros productos han de ir dirigidos a empresas que estén relacionados con los vehículos con la finalidad de llegar a nuestro segmento de cliente más potencial.

Mediante la venta de nuestro producto a empresas como talleres, aparcamientos, empresas relacionada con vehículos y el mantenimiento de estos, podremos ofrecer nuestro servicio enfocado a lo que ofrecemos con mayor plenitud.

La venta del producto se hará en nuestra tienda física; contactando con nosotros para una comunicación más personalizada ligada a la motivación de la venta; o ingresar a nuestra página web para poder consultar precios, modelos y diferentes tipos de tamaños.



- **Entrega:** Al momento que un comprador adquiera nuestro producto, hemos visto que para que la entrega sea más eficiente, debemos hacer una red de distribución en donde están nuestros principales compradores y enfocarnos en ello.

Los envíos serán centralizados, porque enviaremos el producto desde nuestra sede principal.

Colocar publicidad en los camiones -para que de esta manera impacte en los consumidores de a pie y llame la atención de lo que estamos ofreciendo, tendrán más tiempo de visualizar esto y captar lo que queremos transmitir.

Elegir un buen modelo -para que impacte, atraiga y logre su objetivo.

- **Postventa:** Para poder seguir ofreciendo servicios a nuestros clientes, y para ser conscientes de la experiencia que han tenido con nuestro producto, hemos de llevar a cabo acciones para hacer saber a los consumidores que su elección ha sido importante y que nosotros nos involucramos, pensamos en él, sus necesidades...

Realizamos un cuestionario periódico y, si es posible, contactar con el cliente para preguntarle acerca de qué le pareció la venta, y de cómo va con el producto.

Ofreceremos un servicio de asesoramiento para cualquier duda que le surja.

Además, el blog estará abierto en una pestaña de nuestra página web para recibir comentarios, y las sugerencias. De este modo nos ayudará el cliente a mejorar el producto.

Con su consentimiento, podremos enviarle las últimas novedades, ofertas o encuestas.

